

Cada trabajo tiene sus características propias.

Los médicos ante un paciente con dolor, determinarán el punto exacto donde duele, pedirán y analizarán radiografías o resonancias y luego recetarán el medicamento que mejor consideren para paliar el dolor o domar la enfermedad que consigan detectar.

Carpinteros que arman muebles medirán y cortarán maderas a la medida que consideran exactas; lijarán bordes, encolarán y/o clavarán y pintarán el mueble terminado, al que finalmente instalarán en el lugar donde se pidió que lo hicieran.

Los carniceros colocarán un pedazo de carne en su mesa de trabajo y lo cortarán en trozos, que estarán listos para la venta.

Si continuáramos con la descripción de lo que hacen bomberos, pintores, jardineros, abogados, arquitectos, jugadores de fútbol, jueces, pilotos de avión y mil actividades más, notaríamos que en un altísimo porcentual, todas las acciones que realiza cada 'gremio', tienen mucho, muchísimo, en común; pero...sin embargo... sabemos bien que si necesitamos al mejor médico iremos al Dr. Tal porque su fama lo eleva por sobre los demás médicos de su área. O compraremos la carne al carnicero Don Julio, ya que sus cortes son más que especiales y sabemos que nos dará los bistecs más tiernos y sabrosos. O si queremos el vestido más lindo y mejor confeccionado, entonces no podremos ir sino a la modista Raquel, cuyas 'manos tienen magia cuando cortan la tela'.

Lo que resumido, significa que aún cuando mucha gente esté en una misma actividad, y a pesar de que todos hagan prácticamente lo mismo, sin dudas que habrán detalles, pequeñas sutilezas que pondrán a esa persona por sobre los demás. Todos podemos hacer un pastel. Pero con seguridad que uno de los muchos cocineros, tendrá una forma de cocinar que le permitirá hacer la torta más sabrosa. Esto es una ley de la vida.

Con lo que se acaba de describir y que no permite mucha discusión, saltemos a una tarea o profesión bien específica: la de enseñar.

Maestros o profesores que dictan clases; directivos que tienen que presentar la evolución de sus empresas, contadores que ante inversores deben mostrar los estados de cuentas; científicos que expondrán sus descubrimientos o adelantos en tal o cual investigación, etc., etc., son todos ellos, gente que parada frente a una audiencia, tendrán como finalidad traspasar sus conocimientos o hallazgos o datos de convicción.

Y al igual que el médico, o el carpintero o el carnicero a los que hicimos mención, habrá también dentro de este conjunto inmenso de gente que se para delante de un público, que lo hará mal, otra más o menos, y por supuesto que tendremos a alguno/s que serán superlativos logrando la mayor convicción en la transmisión de lo que desean que su público conozca.

Ha llegado el momento de contar una historia de la que soy parte.

Porque yo también he tenido que pararme delante de públicos por demás variados y contaré mis andanzas para justificar el meollo de este cuento.

Debo reconocer que siempre he disfrutado de hacer docencia. Pararme delante de gente y exponer lo que se sabe y/o lo que se desea comunicar, ha sido más un juego que un trabajo o una obligación. Tal es así que a lo largo de la vida he practicado la

docencia en variadísimas situaciones. He sido profesor de una escuela técnica y de 2 universidades; y como funcionario de la O.M.S, no pasaba semana en la que no tuviera que hacer cuando menos 1 o 2 presentaciones al más variado público; en ocasiones en español, en otras en inglés y también en portugués. Lo que se dice: todo un abanico de 'shows didácticos'.

Y aquí el dato interesante: En cada seminario, congreso, curso o reunión técnica, en donde habían colaborado numerosos presentadores; siempre en la O.M.S al finalizar el evento se solicitaba a los concurrentes que llenaran un formulario con preguntas concretas sobre lo aprendido, el nivel, la duración y alrededor de unos 20 ítems más. Y uno de ellos se relacionaba directamente con el disertante. En el formulario se debía evaluar que tan buena o que tan poco didáctica había sido la entrega cada uno de ellos.

Este sistema evaluatorio implementado en la Organización, permitía a los directivos, llevar el registro de una actividad muy popular (las presentaciones del tipo que fueran), y a los presentadores ver si sus exposiciones tenían impacto o no; si eran transformadoras o intrascendentes.

Aquí es donde entra mi experiencia personal, que aunque suene a total falta de humildad, fue sumamente exitosa, pues en el enorme caudal de evaluaciones siempre mis presentaciones caían entre las 3 o 4 primeras, aún cuando habláramos de congresos o eventos con 30 o 40 expositores.

Si en este punto se me preguntara cual entiendo que podría ser la razón de esa buena performance, creo que la respuesta viene a continuación.

En el Post 'Presentaciones Audiovisuales' de este Blog, expongo los 'secretos' de una buena presentación. Secretos o consejos sobre temas que fueron saliendo de ver como ciertas formas de presentar les rendían a otros presentadores y sumado a las experiencias ajenas, las mías propias; ya que en mis constantes subidas al escenario, y a través de la modalidad de 'prueba, error y corrección' pude a lo largo del tiempo ir puliendo lo que no funcionaba.

Pero había algo más. Es que yo tenía un secreto. Un arma mágica que siempre rendía sus frutos.

¿Cuál era este secreto? ¿De dónde había salido?

Tengo que retrotraerme a mi época de estudiante en la Universidad de Buenos Aires.

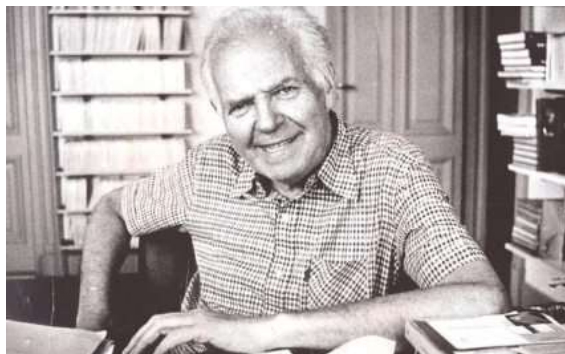
Amaba la Física y amaba la Química. No me gustaban las Matemáticas. Luego de aprobar Análisis Matemático I, le llegó el turno al Análisis Matemático II y como expresé: si bien no me gustaba el I, menos el II.

Pero... a pesar de mi no-entusiasmo por la disciplina, la entendía, aprobaba y aunque me daba rabia reconocerlo, casi diría que no la llevaba nada mal. Es que tal vez quería odiarla, pero no podía. Me encontraba amándola.

Este doble sentimiento, se fue transformando a lo largo del año en que cursaba esta segunda versión del Análisis, en algo interesante. Me preguntaba que tenía esta materia, que aún cuando yo no quería saber nada con ella, algo me atraía. Por supuesto que iba a todas mis clases y por supuesto que tomaba notas y con ellas y varios libros de ejercicios me dedicaba a espulgar todo lo que encerraba la materia y no encontrando nada inusual, me pregunté si no era algo que no pertenecía a la materia, sino que tal vez la magia provenía del profesor que nos dictaba.

Entonces me concentré en ver quien era este señor.

Boris Spivakow era un matemático ruso, (en realidad hijo de dos comunistas judíos rusos que luego de pasarla muy mal, con cárcel y torturas incluidas; habían escapado de su patria natal y anclado en Buenos Aires).



Boris creció en Buenos Aires como un niño argentino más y si bien no pudo abstenerse de las ideas que sus padres le inculcaron (apenas con 17 años ya militaba en el Partido Comunista de Argentina), su vida tuvo un perfil hacia la ciencia de gran impacto. Estudió y terminó siendo un excelente matemático recibido en la Facultad de Ciencias Exactas de la UBA, donde luego de ser alumno pasó a ser profesor de Matemáticas a partir de 1955.

Como dato adicional, este hombre, gran lector; fundó lo que resultó ser un éxito editorial importantísimo: EUDEBA (Editorial Universitaria de Buenos Aires), que a partir de esa fundación en 1958 y hasta el presente, editó y vendió a través de quiscos callejeros miles y miles de textos sobre todo de ciencias para todas las edades y conocimientos.



Estamos pues, a partir de esta mini-biografía de un gran hombre, cuando el destino nos pone a él y a mí frente a frente. Él como el gran profesor (a quien llamábamos 'El Ruso'), y yo como humilde estudiante. Y en esa relación se crea una cuestión misteriosa que siento que debo develar para quedarme tranquilo; porque lo que he relatado unos párrafos más arriba se tornaba como una cuestión que había que conocer inevitablemente.

Si no me gustaban las matemáticas; si en mis apuntes, a pesar de mis esfuerzos porque fueran fieles a lo que mi profesor decía no encontraba cosas extraordinarias o fuera de la común, y si mi maestro solo tenía de extraordinario que hablaba con un muy leve acento extranjero, entonces... ¿Cuál era la magia para que las matemáticas no me cayeran mal; las entendiera y hasta gustara de ellas? Todo ello sabiendo que no me veía como ningún genio de esta ciencia.

Decidí encarar la intriga para develar el misterio.

Un día en que Spivakow nos dio una de sus clases, me quedé en el aula hasta que ésta quedó vacía. Todos los estudiantes habían salido en tropel y en el gran espacio solo quedábamos yo en silencio sentado en la primera fila, y el gran Ruso borrando el pizarrón.

De pronto el hombre se da cuenta de mi presencia. Para de limpiar el pizarrón, me mira y pregunta:

-¿Qué haces acá? ¿Por qué no te fuiste con el resto de la manada?

-Es que quería hacerle un comentario. Tal vez una pregunta – contesté respetuosamente

-A ver...

-Doctor...- comienzo lentamente – He estado con Vd. a lo largo de Análisis I y ahora ya casi estamos terminando Análisis II. Tomo notas y leo libros de Matemáticas y le aclaro que las notas que tomo son bien profundas. Luego junto todo eso y no encuentro nada fuera de lo normal. Son notas comunes. Es Análisis parecido al de los libros y su voz tal vez tenga un acento distinto al mío, pero no veo nada que me diga que aquí hay algo extraordinario. Pero sus clases me encantan; tienen todo el sabor a cosa fuera de lo común. ¿Cuál es el secreto? ¿Dónde está la trampa?

El ruso no puede contener la risa y responde con el mejor humor:

-Muchacho...! Se ve que eres inteligente. Muy inteligente porque descubriste que hay un gancho que hace a mis clases atractivas. Si señor!... eres inteligente, pero... ¡no demasiado! Porque viste que hay algo, pero no llegaste a descubrir que es ese 'algo'

Sonreí yo también y volví a preguntar:

-¿Entonces me dirá cuál es su secreto para que sus clases sean bebidas por los alumnos a pesar de que son 'normales' y a pesar de que se trata solo de 'aburridas Matemáticas'?

-El secreto es lo más tonto que te puedas imaginar y te aseguro que no falla.

-¿Y es...?

-Te lo diré porque me caes bien. El secreto es...que... cada tanto... cada 4 o 5 minutos... en medio de la insulsa y cansadora charla de las derivadas, los diferenciales, los números irracionales y las combinatorias... ¡**Yo inserto un chiste!** Algo gracioso. Algo cómico. Lo que se llama un 'chascarrillo' que no es otra cosa que una anécdota ligera, chisposa, un cuentecillo agudo o frase de sentido equivoco y gracioso.

-Y el resultado es que gracias a ese humor, mi audiencia no pierde ni una palabra de lo que digo. Porque todos no están con su atención puesta en la matemática sino en la espera del chiste o de lo que sea que meto como cuestión risueña. ¿Entiendes como la cosa es al revés? Porque esa atención esperando el gracejo, es lo que yo aprovecho para meterle el concepto matemático. Tan simple como eso.

-Y si tú, el día de mañana, tienes que dar clases o pararte frente a algún público para enseñar o transmitir alguna idea, no olvides este truco. Mete en tu discurso algo gracioso cada tanto, y verás que exitosa resulta tu presentación.

Y eso; justo eso, fue lo que de aquella charla con este genio tomé y apliqué a todas mis presentaciones, a lo que sumé lo que en la práctica se denominan: los 'Quiebra Hielos'.

Que no son otra cosa que pequeñas humoradas, sutiles y suaves, dichas al comienzo de cada charla. Un muy corto cuento, una anécdota, algo con doble sentido, cuestiones todas, que aunque no lleven más de un minuto para expresarlas, tienen el valor de transformar de inmediato al presentador en alguien simpático, amable y con quien el público empatiza instantáneamente.

Como ejemplo, describiré una de estas 'parodias' que solía utilizar; y dentro del mencionado ejemplo, imaginemos que estamos en un enorme salón donde transcurre el evento (un congreso por citar algo típico), y el maestro de ceremonias anuncia la charla que a continuación le toca exponer a mi persona:

'Ahora les presento a quien les hablará sobre la Desinfección de Aguas de Bebida utilizando Ozono'. Y aquí... el disertante, el Ingeniero... etc., etc.!

(Para lo cual, señala a un costado del escenario, de donde se espera que salga mi persona).

Ahora... yo estoy ahí. Listo y pronto para salir. ¡Pero no lo hago! Dejo que pasen 30/40 segundos y recién entonces entro agitado, casi corriendo hasta el micrófono. Lo tomo y digo con voz entrecortada:

-Buenas noches amigos. Me disculpo por esta llegada algo tardía, pero no es mi culpa. Resulta que al bajar del coche me topé con un montón de gente que casi no me dejaba caminar. Cuando paso entre la multitud, veo que lo que origina esta marea humana, es un carro fúnebre con un señor que camina con una mano sobre un cajón mortuorio. No pude evitar preguntarle:

-¿Qué pasó? ¿Quién es el muerto?

El hombre me respondió:

-Es mi suegra que murió por las mordeduras de mi perro.

-¡Dios Santo! – le dije poniéndole una mano en el hombro, y continué – Pero menos mal que Vd. o su suegra tienen tantos amigos, porque este es un gran gentío que lo acompaña. Han tapado la calle y por eso llegaré tarde a un evento donde tengo que hablar.

El hombre me miró y dijo con voz casi indiferente:

-No. No conozco a nadie. No son amigos míos ni de mi suegra.

-¿Y por qué están entonces en este aglomerado?

-¡Es que todos me quieren comprar el perro!

Con lo que el público esboza una sonrisa. Ya están de mi lado. El tonto chiste y la somera sonrisa producida, los ha hecho empatizar conmigo.

Ahora comienzo a hablar y sumo el truco del Ruso insertando algunos gracejos a lo largo de la disertación; todo lo cual me asegura ¡que la presentación saldrá con fritas en un plato dorado!

